

Deelmarkt Physical Distribution Group

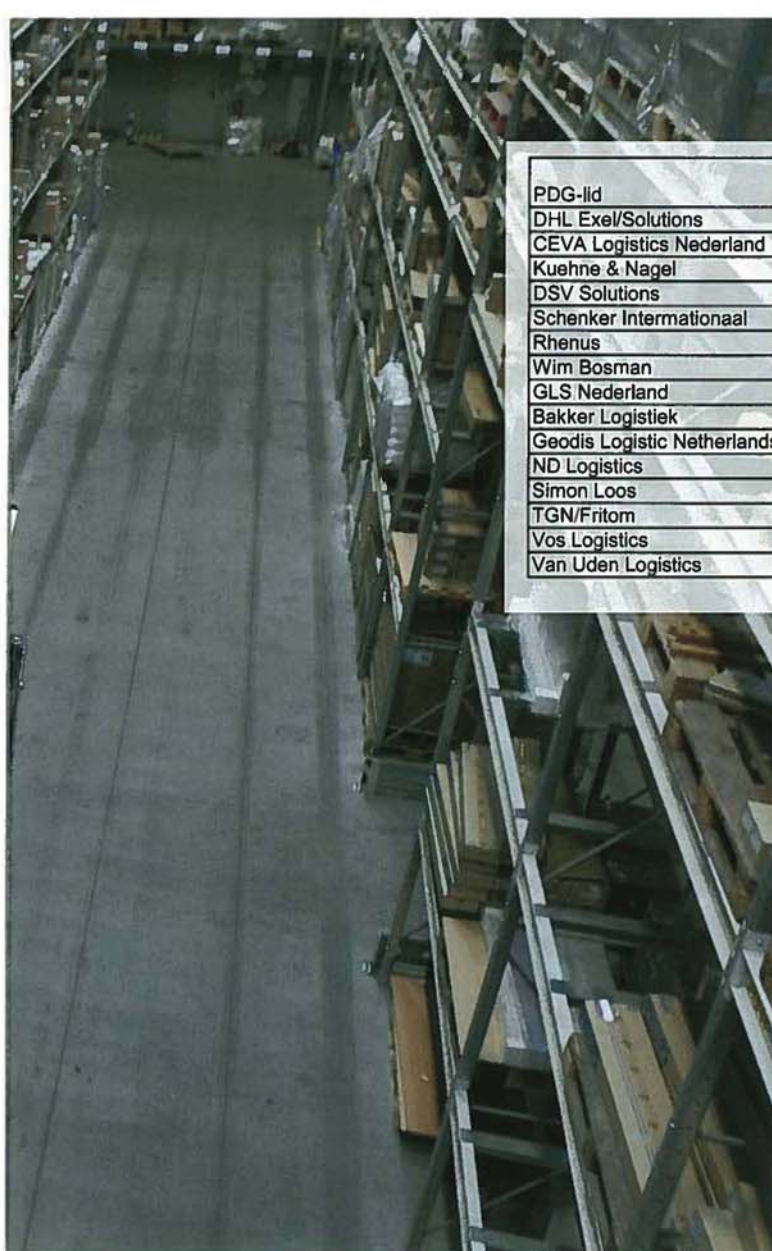
6.1 Stand van zaken deelmarkt Physical Distribution Group

De Physical Distribution Group (PDG) is een onafhankelijke vereniging van 50 toonaangevende logistiek dienstverleners in Nederland. Zij verrichten een keur aan transport- en logistieke diensten en voldoen aan de professionele eisen van het PDG Keurmerk. Het voeren van dit keurmerk op briefpapier en transportmiddelen houdt een aantal kwalitatieve en kwantitatieve zekerheden in voor de opdrachtgever.

De PDG-specialist beschikt onder meer over hoogwaardige logistieke faciliteiten en medewerkers en een hoog niveau van automatisering, en ISO 9001-2000 certificering, werkt met een specifiek logistiek contract en beschikt over een objectief prestatie-meetinstrument. Deze kennis en expertise stellen opdrachtgevers en een PDG-lid in staat om met elkaar te praten over mogelijke verbeteringen in de logistieke procesafhandeling.

De PDG-leden zijn als logistieke dienstverleners vooral actief in de markt van contract logistiek. Dit betreft een palet aan logistieke activiteiten die op contractbasis worden uitgevoerd voor een opdrachtgever. Verladers sluiten een contract af met een logistiek dienstverlener over te voeren diensten. Dit kan gaan om transport, opslag, VAL en VAS, maar ook om Europese ketenregie-activiteiten. Deze ketenregie betreft bijvoorbeeld het verzorgen van het retour- en garantieproces voor electronicafabrikanten in Europa

In Europa is de markt van contract logistiek 374 miljard euro groot. Dit is onlangs in kaart gebracht door het Duitse Fraunhofer instituut. Als we de totale logistieke omzet in Europa in 2008 van 992 miljard euro nader bekijken, zien we dat de contractlogistiek met 374 miljard euro veruit de grootste is. Deze markt bestaat uit de distributie van *fast moving consumer goods* (40 miljard euro), andere consumenten goederen (80 miljard euro) en de toeleveringen aan productiebedrijven



PDG-lid	Positie op Logistieke Top-100	PDG-lid	Positie op Logistieke Top-100
DHL Exel/Solutions	1	Rotra Forwarding	33
CEVA Logistics Nederland	2	TDG	39
Kuehne & Nagel	4	Meeus/Mevapex	43
DSV Solutions	5	Pax/Schouten	44
Schenker Internationaal	6	Ploeger Logistics Services	46
Rhenus	8	C. Van Heezik	50
Wim Bosman	9	Wincanton	52
GLS Nederland	11	Reining Groningen	62
Bakker Logistiek	15	Versteijnen Logistics	64
Geodis Logistic Netherlands	16	Tielbeke Warehousing	65
ND Logistics	18	De Klok Logistics	78
Simon Loos	20	Van Rooijen Logistiek	79
TGN/Fritom	23	Huybregts Group	83
Vos Logistics	26	VT Verkerk Transport & Log	96
Van Uden Logistics	29	MOL Logistics Netherlands	98

De PDG-leden hebben in 2009 behoorlijk last gehad van de mondiale economische crisis, en ook 2010 blijft wat achter bij de verwachtingen. Voor 2011 zijn de verwachtingen een stuk beter, maar alles is afhankelijk van de mondiale ontwikkelingen.

Het mag dan ook geen verbazing wekken dat de meeste PDG-leden al langere tijd een groot aantal logistieke VAL-, VAS- en ketenregie-activiteiten verrichten, en ook in logistieke innovaties leidend zijn geweest. De PDG-leden bieden verschillende diensten uit het logistieke sectorhuis en zorgen dus voor logistieke meerwaarde voor hun klanten.

(PDG)

(250 miljard euro) in vooral de auto-, metaal- en electronica industrie. In deze markt zijn over heel Europa dienstverleners, zoals 3PL- en 4PL-ketenregisseurs, actief om de logistiek voor klanten in goede banen te leiden. Het overgrote deel van de verladers doet de logistieke activiteiten nog zelf; slechts 25 procent van de logistiek in deze deelmarkt is uitbesteed. De contractlogistiek is wel een markt met perspectief, met 19 procent groei tussen 2006 en 2008.

De PDG is een enigszins afwijkende deelmarkt, doordat meer dan de helft van de leden is vertegenwoordigd in de top-100 logistieke dienstverleners van 2010 (zie tabel rechtsboven). Er zijn de afgelopen jaren enkele fusies en overnames geweest, maar er zijn ook enkele nieuwe leden toegetreden, waardoor het totaal aantal leden stabiel is gebleven. De meeste PDG-leden zijn 3PL+ leden. Dit zijn logistieke dienstverleners die met grotendeels eigen middelen een compleet palet aan logistieke diensten bieden. Er zijn vrijwel geen 4PL-ers (bedrijven met een focus op ketenregie zonder assets) lid.

Business case recycling

ND Logistics ontvangt, disassembleert en recycelt per jaar rond de 40.000 Xerox copiers, met rond de 13.000 ton aan gewicht. De dienstverlener beoordeelt de binnenkomende apparaten op de mogelijkheden om er spare parts uit te halen. Vervolgens worden de resterende onderdelen bekeken op waarde, en deze worden eruit gehaald. De volgende slag betreft de onderdelen die als grondstof voor energieopwekking kunnen worden gebruikt. Tenslotte blijft er 8-9% van het gewicht als afval over.

Business case automatisch magazijn: Rotra Forwarding heeft met Gazelle als 'launching customer' een Automatic Bicycle Warehouse in Doesburg in gebruik. De logistieke dienstverlener investeerde tien miljoen euro in het hypermoderne automatische magazijn, dat als modernste fietsenopslag ter wereld geldt. In dit nieuwe gebouw is met een automatisch transport- en opslagsysteem voor fietsen een nieuwe vorm van ketenlogistiek gerealiseerd. Het doel van het Automatic Bicycle Warehouse (ABW) is met minimale handling een maximale flexibiliteit en uitlevergraad te behalen. Door de intensieve vorm van automatisering neemt de procesbeheersing toe. Dit resulteert in een hoge productiviteit en een geringe kans op schade en fouten.

In totaal hebben 21 contract logistieke vervoerders de enquête ingevuld (zie 1.4), niet allemaal lid van de PDG. De antwoorden van de contract logistieke leden verschillen op



een aantal punten van de gemiddelden uit de enquête onder alle 66 logistieke dienstverleners (LDV's). Het hoofdthema voor PDG leden in 2009 was – net als voor alle LDV's – het behalen van operationele kostenbesparingen, maar ex aequo met dit thema werden door de contract logistieke dienstverleners ook samenwerking met verladers en andere dienstverleners en (uiteeraard) VAL-/VAS-activiteiten genoemd. Een tweede specifiek punt voor deze deelmarkt was dat er 2009 meer dan gemiddeld minder lege kilometers werden gereden door investeringen in technologieën en voertuigen. Het lukte de meeste contract logistieke vervoerders om de 5 à 10 procent hogere dieselprijzen in het laatste half jaar direct met de klant te verrekenen door een dieselclausule, het aantal contract logistieke dienstverleners dat hier nog even mee wachtte, zat ongeveer op het gemiddelde in de gehele sector. Wat betreft de innovatiethema's voor 2010 staat meer logistieke samenwerking met de klant met afstand bovenaan. Dit wordt gevolgd door samenwerking met 'concullega's' en investeringen in groene technologieën en werkwijzen. Opmerkelijk is dat een samenwerking met en het opstarten van projecten binnen Dialog weinig wordt genoemd, zeker in vergelijking met andere deelmarkten.

6.2 Logistieke trends en ontwikkelingen

De PDG-deelmarkt kan wellicht als de meest innovatieve van alle TLN-deelmarkten worden gezien. De deelmarktleiden zien innovatie zelf als simpelweg onontbeerlijk om in een kapitaalintensieve sector als logistiek onderscheidend te blijven. Daarnaast zet de deelmarkt in op samenwerking tussen de leden. De samenwerking met klanten is in de afgelopen jaren voor de buitenwereld duidelijk zichtbaar gemaakt met de *business cases* voor de LogiMatch Awards, die in 2007 bijvoorbeeld door Rotra Forwarding gewonnen is. De samenwerking met andere PDG-leden wordt vormgegeven in de deelmarkt door de gezamenlijk ontwikkelde PDG-barometer, waarmee operationele kerncijfers worden gemonitord en, indien door de leden gewenst, kunnen worden vergeleken. Dit past bij de logistieke strategie zoals weergegeven in het PBIO-model, waarbij continu monitoren en verbeteren via prestatie-indicatoren een cruciale rol speelt.

Enkele belangrijke logistieke thema's en trends die verder in de deelmarkt spelen zijn de volgende:

1. De mondiale economische crisis, die het lastig maakt om de omzet vast te houden en rendabel te werken, waar-



door er minder ruimte is voor investeringen.

2. Een nauwere samenwerking tussen partijen in de deelmarkt, beginnend op niet-concurrerende zaken, zoals het imago van contract logistieke bedrijven en het aantrekken, vasthouden en scholen van medewerkers. Met de PDG Barometer en de LogiMatch Award heeft de deelmarkt een goede start gemaakt, na een aantal jaar kan dit worden verstevigd.
3. De nog verder toenemende wens van klanten om *lean* met minder operationele kosten te opereren. Dit is zowel een bedreiging (rendement verder onder druk) als een kans om VAL-, VAS- en ketenregie-activiteiten te verrichten.
4. De toenemende vraag naar duurzame logistiek, die mondjesmaat ook in tenderprocessen als beslissingscriterium gaat worden gebruikt. Dit laatste zal de echte doorbraak voor duurzame logistiek kunnen betekenen, omdat verladers voornamelijk op basis van kosten en servicegraad voor een dienstverlener kiezen. Op het moment dat duurzaamheid als criterium wordt meegenomen, kunnen dienstverleners nog meer dan nu investeren in oplossingen, zoals het aanbieden van CO₂-footprints en het investeren in duurzame *warehouses*.

5. De uitrol van Dinalog biedt de deelmarktleiden de mogelijkheid om samen met verladers, retailers en kennisinstellingen te werken aan strategische innovatieprojecten. Op dit moment zijn de banden tussen de deelmarkt en Dinalog nog beperkt. De belangrijkste samenwerking ligt in de opzet van het operationele LogiXperience centrum, dat een innovatieve 'showcase' van de logistiek in Breda moet worden.

6.3 Praktische tips om logistieke diensten te ontwikkelen

Op basis van de specifieke kenmerken van de deelmarkt en de eerder besproken thema's en trends volgen hier vijf praktische tips voor de leden van de deelmarkt PDG:

1. Intensievere samenwerking met Dinalog op het gebied van strategisch logistieke innovatie. Sla de handen ineen om als deelmarkt de leiding te nemen in het opstellen van een Dinalog demonstratie projectvoorstel, waarbij ketenregie tussen mainports en achterlandknooppunten het onderwerp is. Dinalog is in 2010 actief bezig met het formuleren en uitgeven van logistieke innovatieprojecten. De deelmarkt kan nu de kans grijpen om hier een leidende rol in te spelen.
2. De vraag naar meer duurzame logistiek zal steeds meer terugkomen in tenders, en het is de moeite waard om als PDG-deelmarkt een leidende rol in Nederland te spelen in de ontwikkeling van een integrale logistieke CO₂-voetafdruk, waarin gebundeld transport en duurzame *warehousing* in wordt meegenomen.
3. De inzet van personeel zal in de komende jaren een nog belangrijker concurrentiefactor worden. De PDG deelmarktleiden kunnen gezamenlijk samenwerken om met de vergrijzing als achtergrond medewerkers te blijven interesseren en aantrekken voor VAL-, VAS- en ketenregie activiteiten.
4. Samenwerkingsverbanden tussen logistieke dienstverleners zijn al lange tijd gemeengoed, maar toch struikelen veel samenwerkingen nog op concurrentie-overwegingen. Omdat nu ook verladers zich meer en meer gaan verenigen, is het zaak voor PDG-leden kritisch de potentiële voordelen van samenwerking met 'concullega's' voor een bepaalde klant (of klanten) in kaart te brengen, en waar mogelijke samen te werken.
5. Het Cross Chain Control Center (4C) wordt door vooral verladers binnen DINALOG naar voren gebracht als een kans om logistieke netwerken effectief in te richten. Er zijn overeenkomsten maar ook verschillen tussen het 4C concept en de 'logistics control towers' die diverse PDG-leden hebben ingericht en gebruiken. De PDG-deelmarkt zou zich hard kunnen maken om vanuit de ervaringen met de *control towers* meer actief betrokken te worden bij de realisatie van de eerste 4Cs in Nederland.